

突然の業者の勧誘に注意

突然、電話がかかってきたり、自宅を訪問されたり、路上で声をかけられ店舗に連れて行かれたりするなどして、業者の言葉巧みな勧誘に応じてトラブルとなることがあります。

点検商法

「床下を無料で点検します」「排水管の清掃にきました」など様々な口実で家に上がり込み、床下や屋根等を調べ、「床下の土台が腐っている」「白アリの被害がある」「このままでは危険」と事実と異なることを言って不安をあおり、「今なら特別に安くする」などと高額な商品や工事などの契約をさせる商法です。

事例

Case

「1000円で布団を点検してまわっている」と業者が訪問してきた。布団を見せたところ、「この布団にはダニがたくさんいる。体に悪いのですぐ買い替えた方がいい。」などと言って、高額な布団に買い替えるようしつこく勧誘された。



⚠️ 点検商法の勧誘商品・サービスの内容例

- 「このままだと家が危険」▶ 床下換気扇・調湿剤、耐震補強、屋根修理
- 「ダニがいる」▶ 布団 等々

アドバイス

Advice

相手の言葉を鵜呑みにしない。
必要がなければキツパリと断る!

- 訪問にはインターホンやドア越しに対応し、業者を家に入れないようにしましょう。
- 必要ない場合はキツパリと断りましょう。再勧誘は法律で禁じられています。
- 「今日まで」と急かされてもすぐに契約せず、まず家族や知人に相談しましょう。
- 近隣の業者から見積りをとって比較するなどして慎重に検討し、契約するときは、契約書の内容をよく確認しましょう。
- 契約書面を受け取ってから8日間以内であればクーリング・オフができます。

ポイント Point

契約を急がせる業者は要注意!

催眠商法(SF商法)

「無料でプレゼント」「格安」などと言って人を集め、閉め切った会場で日用品などを無料で配布したり、安い値段で売ったりして得した気分させます。雰囲気盛り上げ、興奮状態にしたところで、高額な商品を購入させる商法です。

事例

Case

「**無**料で日用品がもらえる」「健康にいい話が聞ける」とチラシが入っていたので、店に行った。欲しい人は挙手をして日用品をもらう仕組みで、何度も手を挙げていっているうちに気分が高揚して、「50万円を半額」と言われて、思わず健康器具を買ってしまった。



⚠️ 催眠商法の勧誘商品・サービスの内容例

- 布団
- 家庭用磁気マットレス
- 家庭用電気治療器具
- 健康食品 等々

アドバイス

Advice

粗品や景品につられて、安易に会場に行かない!

- 周りの雰囲気にもまれず、必要でなければハッキリ断りましょう。
- 契約書面を受け取ってから**8日間以内であればクーリング・オフができます。**

ポイント Point

「**タダより高いものはない!**」と心得ましょう。

次々販売

一人の消費者に次から次へと契約させる商法です。

訪問販売で大量の商品を次々に契約させるケースや、複数の業者が次々に訪れて契約させられ、結果的に不必要な数量、商品の購入(過量販売)となるケースがあります。**特定商取引法で、訪問販売による過量販売は禁じられており、契約の取り消しができます。**

